

тим вищий рівень системи внутрішнього контролю і стан розрахункової дисципліни;

- 5) обсяг реалізованих послуг. Дебіторська заборгованість напряму залежить від обсягів наданих послуг та тарифу (ціни). Абсолютна величина дебіторської заборгованості знаходиться в прямо пропорційній залежності від обсягів реалізованих послуг і тарифу на даний вид житлово-комунальних послуг.

У результаті нашого дослідження були розглянуті класифікації факторів впливу, запропоновані вітчизняними економістами. Як результат – була запропонована класифікація факторів, в основі якої лежать фактори, що безпосередньо впливають на рівень дебіторської заборгованості підприємств житлово-комунального сектору господарювання.

Врахування цих факторів при управлінні дебіторською заборгованістю комунальних підприємств дозволить найбільш ефективно й оптимально управляти нею.

Перспективи подальших досліджень – розробка моделі управління дебіторською заборгованістю комунальних підприємств.

1.Фінансовий менеджмент / За ред. проф. Г.Г.Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 469 с.

2.Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника - центр, 2004. – 656 с.

3.Іванов Є.О. Класифікація факторів, що впливають на загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства // Вісник МСУ. Вип.1-2. Т.VIII: Економічні науки. – Харків, 2005. – С.35-38.

*Отримано 01.07.2008*

УДК 658.15

Т.В.МОМОТ, д-р екон. наук, Г.М.БРЕСЛАВСЬКА

*Харківська національна академія міського господарства*

## **СУЧАСНІ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Аналізується вітчизняний і зарубіжний досвід з питань управління дебіторською заборгованістю. Пропонується розробка ефективних стандартів кредитування, які значно спростять роботу менеджерів при визначенні термінів та об'ємів кредитування.

Проблемам управління дебіторською заборгованістю присвячено ряд праць зарубіжних і вітчизняних учених-економістів.

Економічну сутність дебіторської заборгованості, питання аналізу і внутрішнього контролю, проведення яких може сприяти ефективному управлінню розмірами заборгованості на підприємстві, розглядає М.Д.Білик [1, с.32]. О.С.Бондаренко пропонує методику ефективного

управління дебіторською заборгованістю на підприємстві [2, с.19], інструменти фінансової політики управління дебіторською заборгованістю запропоновані Н.Матициною [3, с.27].

Узагальнюючи міжнародний досвід з питань управління дебіторською заборгованістю, можна відмітити, що більшість авторів звертають свою увагу на політику збору дебіторської заборгованості, а також на ефективність поширення механізмів кредитування покупців.

Так, Стефан Рос з метою контролю за своєчасністю повернення дебіторської заборгованості пропонує складати спеціальні графіки, де загальна сума заборгованості розбивається за термінами кредитування, що дає змогу підприємству оцінити платіжну дисципліну покупців, а також побачити реальну картину своїх рахунків у дебіторській заборгованості [5, с.682].

Рамеш Рао акцентує свою увагу на політиці поширення кредитування і пропонує менеджерам при прийнятті рішень щодо доцільності таких заходів створити стандарти кредитування, відповідно до яких оцінювати можливості збільшення кредитних термінів для окремих покупців. Він також аналізує позитивні і негативні сторони політики поширення кредитування [4, с.688].

Фразер Лін аналізує вплив дебіторської заборгованості на рух грошових коштів і чистий прибуток, а також пропонує при реалізації в кредит враховувати попередній досвід і зменшувати суму дебіторської заборгованості на можливий процент її неповернення [6, с.53].

Огляд економічної літератури показує, що незважаючи на основні теоретичні і практичні дослідження питань управління розмірами дебіторської заборгованості, останнім часом без уваги наукових працівників залишилися практичні розробки методів оцінювання покупців з метою визначення оптимально допустимого рівня дебіторської заборгованості. Для більш ефективного управління дебіторською заборгованістю потрібно враховувати міжнародний досвід і застосовувати його на підприємствах України.

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю більшість американських економістів розробляють стандарти кредитування, які дозволяють за допомогою аналізу платоспроможності потенційних дебіторів визначити строки кредитування.

Деякі фірми, що є джерелами кредитної інформації, створюють спеціальні кредитні рейтинги. Наприклад, американська фірма Dun & Bradstreet's готує спеціальні кредитні звіти про підприємство, яке є кандидатом на отримання кредиту, де вказує інформацію про його кредитну історію, наприклад за останній місяць, розміри кредитів, які воно отримувало, їх терміни, а також інформацію про оплату

кредитів; також дається інформація про кредитний рейтинг та фінансову стійкість фірми. На основі аналізу цих даних робиться висновок про можливість надання кредиту даному підприємству. Інші використовують класифікаційні схеми, де визначають категорії кредитного ризику, період збору та неповернення кредитів у минулому і на основі цих даних визначають межі кредитування.

Багато фірм спрощують цей процес, використовуючи систему балів, згідно з якою всім історичним подіям, що впливали на платіжну дисципліну покупця надаються певні бали, які потім підсумовуються і на основі отриманих результатів робиться висновок про кредитування покупця.

Таким чином, бачимо, що більшість американських фірм при розробці кредитних стандартів визначають рівень ризику майбутніх дебіторів, що дає їм можливість вибрати найбільш вигідного покупця і визначити найоптимальніші строки кредитування. Підсумовуючи досвід американських економістів, можна запропонувати українським підприємствам використовувати систему оцінки покупців, яка ґрунтується на аналізі їх платоспроможності та визначення відповідного рівня ризику. Оскільки платоспроможність покупця визначається за допомогою суми балів, що відповідають його фінансовому стану, то й система оцінки має назву „бальна”.

При прийнятті рішень щодо можливості надання товарного кредиту тому чи іншому дебіторові, особливо у великих сумах, менеджеру підприємства потрібно володіти необхідною інформацією про даного клієнта, щоб провести аналіз питання терміну надання такого кредиту.

Для спрощення процесу збору та аналізу такої інформації пропонуємо використовувати Бальну систему оцінювання. Зміст такого методу оцінки наступний:

- менеджер отримує необхідні інформацію про фінансовий стан потенційного дебітора, його платіжну дисципліну та розміри кредиторської заборгованості;
- отримані показники аналізуються і кожному з них надається окрема сума балів;
- визначається загальна сума отриманих підприємством балів і визначається рівень ризику даного клієнта;
- відповідно до рівня ризику визначається термін надання кредиту.

На першому етапі оцінки менеджеру необхідно визначити, до якого типу фінансового стану відноситься фінансовий стан підприємства – потенційного кредитора, систематизувати інформацію про кре-

диторську заборгованість даного підприємства за термінами погашення, а також проаналізувати інформацію про факти несплати заборгованості в минулому.

Для визначення суми балів за кожним конкретним показником пропонується система оцінювання, наведена в табл.1.

Таблиця 1 – Оцінка показників діяльності та кредитної історії покупця

№ п/п	Показник	Значення показника	Сума балів
1	Показники фінансового стану (тип)	I	3
		II	2
		III	1
2	Факт несплати заборгованості (раз)	0	3
		1	2
		2	1
3	Кредиторська заборгованість (затримка оплати)	> 30	3
		30-60	2
		> 60	1
	Всього балів	X	

Таким чином, підрахувавши суму балів за вищенаведеною схемою, можна визначити рівень ризику даного покупця. Для цього пропонуємо використовувати класифікацію, наведену в табл.2.

Таблиця 2 – Визначення рівня ризику покупців

Сума балів	Рівень ризику
8-9	1
5-7	2
3-4	3

Останнім етапом аналізу є визначення терміну кредитування. Строки надання кредитів пропонуємо визначати за схемою, представленою в табл.3.

Таблиця 3 – Визначення термінів кредитування

Рівень ризику	Термін кредитування, дні
1	60-90
2	30-60
3	до 30

Використання даної системи оцінювання дозволить значно зменшити рівень несплати заборгованості, оскільки кредити будуть надаватися покупцям з досить низьким рівнем ризику, а також значно спростити процес аналізу при прийнятті рішень щодо управління дебіторською заборгованістю.

- 1.Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси України. – 2003. – №12. – С.24-36.
- 2.Бондаренко О.С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №4 (58). – С.17-22.
- 3.Матицина Н. Финансовая политика предприятия как инструмент управления дебиторской задолженностью // Бухгалтерский учет и аудит. – 2005. – №7 – С.25-28.
- 4.Financial management: concepts and applications / Ramesh K. S. Rao. – 3 rd ed. – Cincinnati, Ohio – South-Western Coollege Publishing, 1995. – 836 p.
- 5.Fundamentals of corporate finance / Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan – 2nd ed., annotated instructor's ed. – Boston – IRWIN, 2005. – 724 p.
- 6.Understanding financial statements / Lyn M. Fraser, Aileen Ormiston. – 5<sup>th</sup> ed. – Upper Saddle River, New Jersey – Prentice-Hall, 1998. – 348 p.

*Отримано 05.09.2008*

УДК 338.242

Г.П.ДОМБРОВСЬКА, І.О.ГЕРАЩЕНКО, кандидати екон. наук

*Українська інженерно-педагогічна академія, м.Харків*

## **ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

Розглядаються питання, пов'язані з виявленням особливостей при організації системи стратегічного планування на підприємствах.

У сучасних умовах українські підприємства функціонують у постійно змінному середовищі, що потребує сучасних підходів до управління їх діяльністю. Нестабільність економічної кон'юнктури, жорсткість конкуренції, підвищення вимог споживачів до продукту, що виробляється, скорочення життєвого циклу товару значно ускладнюють процес управління, а перспективи розвитку підприємств стають все менш передбаченими. В цих умовах оперативних заходів щодо адаптації до нових реалій недостатньо. З метою збереження та посилення свого положення на ринку необхідно займатися стратегічним плануванням. Сьогодні це – одна з найважливіших управлінських технологій, використання якої дозволить досягти скоординованості дій підрозділів підприємства з реалізацією його стратегічних цілей, збільшити можливості в забезпеченні підприємства необхідною інформацією, сприяти раціональному розподілу ресурсів, поліпшити контроль в організації.

Питанням стратегічного планування та управління присвячені праці В.І.Іващенко, М.А.Болух, А.П.Дурович, Д.Д.Ткаченка, А.Н.Петрова [1-4] та ін.

Високо оцінюючи результати досліджень цих авторів, слід зазначити, що ряд проблем методичного і практичного характеру щодо організації процесу реалізації стратегії, формування і розвитку системи